



## Le point de vue de Laurent Nizri

CEO d'Altéir Consulting,  
Fondateur du Paris Fintech Forum

### Fintech et Banques/Assurances

1+1=3

La révolution digitale en cours dans tous les secteurs de l'économie a des impacts majeurs dans le monde de la finance. L'évolution des usages entraîne une révolution de l'ensemble de la chaîne de valeur. Cette révolution n'a plus rien à voir avec celle des années 2 000 qui avait déjà, on s'en souvient, promis la fin des banques et l'avènement de nouveaux *pure players*. Les transformations à en attendre seront durables et profondes, et sont soutenues entre autres par :

- la vitesse de propagation des innovations qui est devenue étourdissante. L'agilité devient le maître-mot : imaginer, créer, déployer, se tromper, et recommencer ;
- la reprise en main du pouvoir par les clients dans les modes de relations digitaux, et la primauté de cette relation et des parcours associés sur la différenciation des offres elles-mêmes ;
- l'aversion croissante au risque du monde bancaire, provoquée entre autres par des régulations sans cesse plus contraignantes pour les banques ;
- les législations européennes depuis 2008 (DME2, DSP1, MIF, MIFID, SEPA, ...), qui vont toutes dans le sens de plus de concurrence, plus de transparence, plus d'ouverture, moins de coûts pour les consommateurs ;
  - l'événement de la désintermédiation 2.0, la vraie, *via* le *crowdfunding*, le *P2P lending*, les paiements P2P, etc.

Autant de nouveaux concepts basés, entre autres, sur la mise en relation directe entre offre et demande ;

- la mort annoncée – voulue par l'Europe ? – du modèle historique de producteur/distributeur des banquiers traditionnels avec l'arrivée prévue de la DSP2.

Il est évident que les institutions financières établies, banquiers comme assureurs, n'ont pas (encore) l'agilité et l'ADN pour faire face à la rapidité/brutalité de ces transformations. De là à dire qu'en quelques années, les Fintech feraient disparaître les banques de détail, ou que la *Blockchain* rendrait obsolète l'ensemble des systèmes de transaction en œuvre dans le monde de la finance, il y a un pas (de géant), qui ne reflète pas la réalité, ni même une ébauche de fiction.

En effet, séduire quelques centaines de milliers de clients par des offres gratuites, adaptées à un segment bien précis d'utilisateurs et sans réel objectif de rentabilité est une chose. Engager la grande masse des clients sur une relation de long terme, avec une tarification permettant un modèle économique viable non uniquement basé sur les fonds levés auprès des VCs, en sera une autre.

Les concurrents d'aujourd'hui seront les partenaires de demain. Pour se déployer massivement au-delà des *early adopters*, les Fintech auront besoin de la confiance des clients, d'une capacité de distribution forte et de moyens financiers importants. Parallèlement, les institutions financières, banquiers comme assureurs, ne pourront se passer de l'agilité et de la capacité d'innovation de ces Fintech.

Après le *buzz* combatif des premières heures, l'avenir passera donc le plus souvent par un mix de coopération et de compétition entre ces acteurs, **la coopération**, dans un seul objectif, la création de valeur pour les clients finaux, et ce faisant, pour l'ensemble des acteurs impliqués. ||